SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Son las 18:10).

–Antes de hacer pasar a los invitados de hoy, voy a ceder el uso de la palabra al señor senador Mieres para que realice un planteo.

SEÑOR MIERES.- Señor presidente: quiero señalar nuestra preocupación y, a esta altura, el malestar que sentimos en la medida en que se acaba de confirmar una nueva negativa a concurrir de otro gerente más, ahora el de Recursos Humanos, que declina comparecer ante esta comisión investigadora. Aclara que está dispuesto a responder por escrito las preguntas que le enviemos y esto realmente nos parece impertinente de su parte.

Por lo tanto, solicito al señor presidente que reitere al Directorio de ANCAP la necesidad de que trasmita a sus subordinados que es necesario que comparezcan ante esta comisión investigadora porque ya se están sumando varios casos.

Gracias, señor presidente.

SEÑOR DELGADO.- El otro día dejé constancia –y quiero hacerlo nuevamente– de que en lo que vamos a decir no involucramos al señor presidente de esta comisión, que ha tenido la mejor disposición para que fluya la información que ha sido solicitada y para que la gente pueda comparecer; quiero dejar esto en claro para que no haya confusión.

Este es un hecho más que nos preocupa y, a esta altura, estoy convencido de que esta es una decisión consensuada entre los gerentes y seguramente acordada con el Directorio de ANCAP; por lo tanto, en este caso quiero hacer responsable en particular al presidente Coya por impedir que concurran por la vía de los hechos, ya que al no obligar está generando o promoviendo que este tipo de actitudes proliferen entre los gerentes más importantes de ANCAP, sobre todo los que tienen una vinculación directa a algunos de los puntos de la denuncia.

En este caso, hay dos puntos de la denuncia vinculados al personal y el gerente de Recursos Humanos se niega a venir, como pasa también con los gerentes del comité de dirección de los que ya hablamos. Me refiero a la comparecencia del ingeniero Pastorino, del contador Marcelli y de Arbildi. La verdad es que, a esta altura, más que preocupación es una molestia de la que queremos dejar constancia y, obviamente, el Directorio de ANCAP y su presidente Coya podrán tomar la decisión que consideren oportuna y nosotros también la propia con respecto a esta actitud.

La verdad es que al principio sentimos a varios gerentes decir –creo que, incluso, alguno de ellos lo expresó acá– que veían a la comisión investigadora como una oportunidad para aclarar. Sin embargo, ahora han decidido no hacerlo y, en este caso, el no aclarar oscurece y mucho.

SEÑOR PRESIDENTE.- Como en los casos anteriores vamos a reiterar la invitación a la comisión y ya se planteó vía nota al Directorio y al presidente de ANCAP la visión de esta comisión de la conveniencia de que los gerentes concurran a las citaciones. También hay que destacar que, más allá de haber declinado la comparecencia, este gerente estaría dispuesto a responder por escrito las preguntas de la comisión. Igualmente estaríamos reiterando la convocatoria a la comisión investigadora.

Con respecto a la comparecencia de los invitados del día de hoy, se me comunica que estas personas traen una presentación *PowerPoint*. Me parece que claramente no es la metodología de

trabajo de la comisión recibir presentaciones. Creo que tenemos que conservar la dinámica que hemos mantenido hasta ahora, que es interrogar a los testigos. Considero que eso es lo mejor.

Por otra parte, quería dejar constancia de que salió una noticia, creo que en el diario *El Observador*, con respecto a una empresa proveedora de ANCAP en Juan Lacaze, Colonia, que supuestamente estaría vinculada a la campaña del sector Compromiso Frenteamplista, lista 711, que encabezó el actual vicepresidente, Raúl Sendic. Según la versión de prensa, esa denuncia se iba a formalizar a nivel de la comisión investigadora. Creo que hasta ahora eso no se ha planeado, pero igual me importaba dejar constancia en la versión taquigráfica de que no hay ninguna vinculación del sector Compromiso Frenteamplista con esta empresa ni con este empresario. Él no fue un colaborador de la campaña de nuestra lista ni puso a disposición de nuestro sector vehículos, como dice la noticia. Aparentemente sí apoyó a uno de los dos candidatos a intendente por el Frente Amplio en Colonia. En particular la lista 711 apoyó a ambos candidatos en ese departamento, no solo a la persona supuestamente involucrada en este caso, el señor Brugman, sino también a Mota que fue el otro candidato. Me importaba dejar esta constancia porque eso se hizo público; quería desmentir esa noticia que dio el diario *El Observador.*

SEÑOR DELGADO.- En el día de ayer, nosotros accedimos a solicitar la información que dirigentes del Partido Nacional de Colonia nos pidieron sobre una empresa que no conozco. Por lo que me dijeron ayer creo que parte de esa información está en alguno de los expedientes que vinieron. Reitero, por nota ayer a pedido de dirigentes y ediles del Partido Nacional de Colonia solicitamos información sobre dos temas, entre ellos el de esta empresa y su vínculo con ANCAP –que es lo que corresponde–, como está aclarando el señor presidente.

SEÑOR PRESIDENTE.- La comisión está en condiciones de recibir a los invitados.

(*Ingresan a sala los representantes de Serrana Bioenergía).*

–Buenas tardes. La comisión investigadora de ANCAP da la bienvenida a los directores de Serrana Bioenergía, el señor Gabriel Pérez Morgan y el señor Alfredo Correa. Vamos a explicarles la mecánica de funcionamiento de la comisión. Los señores senadores van a realizarles una serie de preguntas. En caso de que estén en condiciones de responderlas harán efectiva la respuesta. Si necesitan consultar alguna documentación o algún dato que no tengan presente, perfectamente pueden acercar esa respuesta con posterioridad por escrito.

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Quiero decirles que estoy viviendo en Brasil desde el año 1981. Soy ingeniero agrónomo formado aquí, en Uruguay, y posteriormente me dediqué sobre todo a todo lo relativo a azúcar y alcohol en las plantas de etanol en Brasil y a la bioenergía por procesos de producción de biogás a través de residuos orgánicos, etcétera.

A su vez, Alfredo es mi representante de Serrana Bioenergía en Uruguay y desde 2006 venimos trabajando en las plantas de etanol. Creo que él podría explicarles mejor cómo entramos en esta área del etanol.

SEÑOR CORREA.- Buenas tardes. Agradezco a la comisión por recibirnos. Yo vivo en Uruguay –soy uruguayo– y me desempeño en el área de fabricación de una empresa que hace carrocería para camiones. Con Gabriel tenemos una amistad muy grande desde antes de 2006 con negocios de importación y venta de acero inoxidable en plaza. Luego, en el año 2006, como mencionaba el ingeniero Pérez Morgan, aparece este proyecto de construcción de una planta de etanol en base a sorgo –que no había en el país, ya que se hacía solo en base a caña de azúcar– para una producción de 70:000.000 de litros. Ahí comienza todo este periplo. Si lo desean, sigo avanzando en el tema. En definitiva, mi relación con Gabriel es comercial y de amistad, por supuesto.

SEÑOR SARAVIA.- Señor presidente: quisiera formular algunas preguntas, pero ya que los invitados comenzaron a hacer una presentación, me gustaría que desarrollaran no solo cómo se introdujeron en el tema del etanol en 2006, sino también cómo empezó todo este periplo. Creo que esto es de interés para la comisión, porque estamos investigando todo lo relativo a ANCAP. Ha concurrido el Directorio

de ANCAP, que se ha manifestado ante las denuncias públicas que ellos hicieron en las comisiones de industria y otras en el Parlamento. Incluso, ayer concurrieron a la comisión los representantes de la empresa Teyma, a la que le fue adjudicada la planta de etanol de Paysandú y también les realizamos preguntas en base a una presentación que hizo Alur a través de ANCAP y a un expediente judicial en un litigio con los señores aquí presentes.

Por lo tanto, me gustaría que ellos hicieran una introducción para que en la comisión quede claro cómo se introdujeron en el tema y cómo surgieron las contradicciones con el Directorio de ANCAP, cómo se vincularon –o no– y cómo en definitiva esto terminó en un proceso de denuncia penal por difamación contra los señores en la propia Justicia. Quisiera que desarrollaran un poco ese tema para después plantear otras preguntas en los puntos que me generen algunas dudas.

SEÑOR CORREA.- Si bien tengo entendido que los integrantes de la comisión han recibido la versión taquigráfica de una comparecencia nuestra en la Comisión de Industria, Energía, Comercio, Turismo y Servicio del Senado del 5 de marzo de 2014 en la que creo que también se adjuntaba un PowerPoint que fue presentado en su oportunidad –no sé si los señores senadores habrán tenido tiempo de leerla–, necesariamente voy a tener que hacer un poco de historia porque tiene relación con el tema actual. De todas maneras, trataré de ser lo más breve posible.

En el año 2006, como mencionaba el ingeniero Pérez Morgan, nosotros presentamos un proyecto para la producción de una planta de etanol en base a sorgo para una capacidad de 70:000.000 de litros. Era un proyecto privado y totalmente autofinanciado –ya venía con el crédito del Bndes de Brasil– y participaban como inversores y socios los mayores productores de alcohol de Brasil. Brasil es uno de los países que producen más alcohol en el mundo –el ingeniero puede corregirme si no es así–, si no es el mayor después de Estados Unidos. El momento económico era propicio para hacer inversiones fuera de Brasil –por determinada coyuntura económica– y lo era también para una inversión de este tipo, por varios motivos. ANCAP por ley necesitaba mezclar un porcentaje de etanol a la nafta y no estaba cumpliendo con la ley. El proyecto no pedía ningún tipo de exoneración, ni siquiera las previstas en la ley de inversiones, así como tampoco las del impuesto a la renta; además, era totalmente autofinanciado y solamente se pedía un contrato con ANCAP en términos adecuados, esto es, un valor del etanol adecuado al valor del combustible, para que fuera rentable. Inclusive se tenía en cuenta un elemento que jamás se contempla: el valor energético del etanol. No sé si los señores senadores saben que el rendimiento energético del etanol es un 30% menor que el de la nafta. Quiere decir que cuando se mezcla un 10% de etanol en la nafta, se está bajando el rendimiento de esta última, aunque es cierto que muy poco, porque es un 30% sobre un 10%, pero de todos modos hay que poner más litros para andar los mismos kilómetros.

Ese proyecto estaba muy bien armado y durante todo ese tiempo nos acompañó, en forma muy entusiasta, el entonces diputado por el MPP en Canelones, señor Esteban Pérez. Él se entusiasmó mucho con el proyecto porque la idea era hacerlo en Canelones. ¿Por qué motivo? Porque había todo un tema logístico, o sea, tenía que estar cerca de la fuente de abastecimiento de los productores y también de donde se iba a hacer la mezcla con la nafta. Pensamos –aunque esta es una consideración que no viene mucho al caso– que hacer una planta de etanol en un departamento como Paysandú era algo que no tenía razón logística que pudiera avalarlo.

En ese momento la Presidencia la ocupaba el doctor Tabaré Vázquez y el Ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca era el señor Mujica, con quien comenzamos a hablar, por supuesto, siempre guiados por el exdiputado Esteban Pérez. El señor Mujica se entusiasma mucho con el proyecto e inmediatamente dice que le interesa y que es viable. Le presentamos los valores, los datos, los inversores, y nos dijo que el tema era de resorte de ANCAP, que teníamos que ir a hablar con el ingeniero Daniel Martínez, que en ese momento era el presidente del organismo. El ingeniero Martínez nos recibió y también se mostró muy entusiasmado; recuerdo que nos reunimos alrededor de las 20 horas y me llamó la atención su ejecutividad y su capacidad de trabajo. Nos dijo que le interesaba y que quería tener una reunión con los inversores para la siguiente semana. Por otra parte, el doctor Carámbula tuvo la deferencia de recibirnos un día, junto con el señor Esteban Pérez. En el caso del doctor Carámbula era su primera gestión en la intendencia de Canelones y mostró interés en el tema; me acuerdo de que estuvimos viendo en un gran mapa que tenía en su despacho las posibles zonas de productores. El proyecto cerraba por todas partes. No viene al caso, pero lo quiero decir en dos palabras: cerraba bien porque se hacía toda una cadena productiva; en base a un contrato con ANCAP

se podía pasar en escala los contratos con todos los productores, con lo cual dábamos seguridad y precio asegurado. Reitero, cerraba por todos lados. Incluso, el senador Carámbula tuvo la deferencia de hacernos una carta para los inversores; me acuerdo que le pedimos que fuera una en inglés y otra en español, de manera que los inversores vieran que había interés en el proyecto. Perfecto. Luego mantuvimos reuniones con técnicos, gerentes e ingenieros de ANCAP, incluso con el doctor Méndez Galain, que era el director nacional de energía. Todo el mundo estaba muy entusiasmado con el proyecto. Cuento estas cosas en la sesión de la Comisión de Industria, Energía y Minería, tal como consta en la versión taquigráfica. No viene al caso, pero allí está también el motivo por el cual se frustró el proyecto. En ese momento el señor Sendic era vicepresidente de ANCAP. El ingeniero Martínez nos dijo que si bien ambos mantenían estrecho contacto, el tema caía más bien bajo la égida del vicepresidente de ANCAP, por lo que sería bueno que él participara. Intentó hacer una reunión que luego no se concretó. En fin, ese tema no viene al caso.

Ahora paso a una segunda etapa, aclarando antes que digo todo esto porque tuvo consecuencias directas en el presente.

El proyecto quedó muerto. Promediando el año 2011, me llama el ingeniero Pérez Morgan y me dice que leyó en el diario que Alur iba a hacer una planta para producir etanol en base a sorgo, con una capacidad de 70 millones de litros; era exactamente nuestro proyecto, es decir, era igual. En ese momento la prensa anunciaba un valor de USD 110:000.000. Eso figuraba en los titulares de los diarios. Entonces, el ingeniero Pérez Morgan me dijo que tenía todo el proyecto armado y que lo que iba a hacer era actualizar el valor. Me llamó a los dos días para decirme que había actualizado los valores y que no le daban los números, que a él le daba muchísimo menos. ¿Cómo puede ser? Entonces comenzamos a hacer una gestión. Como había tenido contacto con el ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca de la época y, en ese momento, el señor Mujica era el presidente, le mandé una carta por intermedio de un amigo común y me vi gratamente sorprendido porque al otro día recibí una llamada de María, su secretaria, diciéndome que el presidente me esperaba al día siguiente en la residencia de Suárez y Reyes. Me pareció fantástico y al otro día fui. Le había adjuntado una carta que unos meses antes le había enviado al vicepresidente de ANCAP, el sociólogo Germán Riet, de la que no había tenido respuesta, y cuando llegué a Suárez y Reyes me encontré con la sorpresa de que el presidente también había convocado al señor Riet. En ese momento le expliqué la situación, el presidente Mujica recordaba muy bien…

SEÑOR SARAVIA.- ¿Me permite? Me interesa saber la fecha de esa reunión.

SEÑOR CORREA.- Estamos hablando de noviembre o diciembre de 2011.

El presidente Mujica le pidió al señor Riet que nos diera todos los antecedentes y que presentáramos una oferta. El señor Riet dijo que no sabía si era posible porque el proceso estaba cerrado. Entonces, el presidente le dijo: «No, no, no. Dale todo y que presenten la oferta». Pasaron los días y no recibimos los pliegos. Recuerdo que le planteé que teníamos nuestro proyecto actualizado pero que no habíamos encontrado en ningún lado las bases, que a lo mejor estábamos equivocados –siempre dejando el beneficio de la duda–, pero que si se nos daban las bases, nosotros cotizábamos. Como dije, los días pasaban y no nos mandaban nada. Y siguieron pasando los días. Nunca recibimos nada. Todos los días enviaba un mail al vicepresidente de ANCAP, con copia para Presidencia, para informarle que no habíamos recibido los pliegos, que los inversores estaban nerviosos y querían saber, que había una orden del presidente de que nosotros participáramos, en fin, pero los pliegos no aparecían. Nunca aparecieron. Ahí comenzamos a mantener reuniones con dignatarios y jerarcas. Recuerdo que me entrevisté con muchos integrantes del Frente Amplio y de otros partidos políticos. Asimismo, en determinado momento escuchamos que había un pedido de informes sobre el tema realizado por el senador Saravia; creo que fue por el año 2012. Luego, leyendo versiones taquigráficas, encontramos una de la Comisión de Industria, Energía y Minería del Senado del 17 de abril de 2013 –un año después de que el senador Saravia realizara su pedido de informes– a la que se presentó el Directorio de ANCAP y el de ALUR y en la que se habló del tema. El señor Sendic le dio al señor senador Saravia una cantidad de explicaciones. Como consideramos que dichas explicaciones no eran correctas ni exactas, solicitamos ser recibidos por la comisión para dar nuestra versión. A ello se accedió un año más tarde. Como vemos, las cosas se fueron dando de año en año: al año de realizado el pedido de informes del senador Saravia se dio la explicación ante la comisión y, un año después,

comparecimos ante la comisión, oportunidad en la que dimos nuestra visión. Los señores senadores han recibido copia de lo expresado en esa instancia.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿La Comisión de Industria, Energía, Comercio, Turismo y Servicios los recibió en el año 2014?

SEÑOR CORREA.- Sí, señor senador. El 5 de marzo de 2014 y la reunión de la comisión a la que hice referencia tuvo lugar el 17 de abril de 2013. Aclaro que tampoco hicimos gestiones antes, por lo tanto no le endilgamos el retraso a la comisión. No recuerdo en qué momento hicimos el pedido, pero no quiere decir que hayamos estado año esperando.

SEÑOR BORDABERRY.- Hice la pregunta porque creo recordar que ese año era el presidente de la comisión.

SEÑOR CORREA.- Exactamente, señor senador.

SEÑOR BORDABERRY.- Y no recordaba que me hubieran pedido una reunión a mí. Hice la pregunta porque apenas nos solicitaban una reunión, la concedíamos, entonces, es bueno que se sea preciso.

SEÑOR SARAVIA.- Lo recuerdo claramente y, por eso, le corregí la fecha al señor Correa. Cuando el señor senador Bordaberry presidía la comisión de industria, yo no la integraba, y dado que estaban convocados el ministro de Industria, Energía y Minería y el Directorio de ANCAP por otros temas, le solicité estar presente a fin de poder preguntar sobre el pedido de informes que había solicitado y que ANCAP no me había contestado. El pedido de informes nunca fue contestado. En ese momento –año 2013– concurrí a la comisión. Hablando del tema con el señor senador, recuerdo que no hubo una solicitud inmediata de la empresa para ser recibidos. A través de las versiones taquigráficas me enteré de que habían concurrido, por ese tema, en el año 2014. Y justamente en el verano de 2014 nosotros, junto con otro compañero legislador, convocamos al ministro de Industria, Energía y Minería a la Comisión Permanente, en régimen de Comisión General, para preguntarle sobre los temas de ANCAP y también sobre este asunto.

Planteo esto para aclarar que, en definitiva, ni la comisión ni el presidente demoraron el tema, dado que inmediatamente que el presidente citó al ministro, quien habla le pidió estar presente y fue convocado a la comisión.

Solo quería dejar en claro esas salvedades.

Muchas gracias, señor presidente.

SEÑOR CORREA.- Ahora que lo menciona el señor senador Saravia, recuerdo que nosotros fuimos convocados para concurrir en 2013. Luego hubo un hecho de notoriedad muy importante, que no recuerdo cuál fue, pero debido a eso se realizó una sesión extraordinaria del Senado, después comenzó el receso parlamentario, y pasamos a marzo de 2014. Esos fueron los hechos.

Quisiera leer, brevemente, dos cosas para poder avalar mis dichos. Luego me interesa que el ingeniero Pérez Morgan haga uso de la palabra; él es quien va a referirse a aspectos más técnicos, sobre todo en lo que tiene que ver con los precios, los valores y una cantidad de detalles técnicos.

En la sesión de la comisión de industria del Senado del 17 de abril de 2013, el señor Sendic daba explicaciones de todo el proceso al señor senador Saravia. Y en ese momento, él decía lo siguiente –y quiero leerlo textualmente porque me interesa que quede asentado–: «A fines de 2011, hubo una solicitud de una empresa brasileña que ofrecía proporcionar esta planta a un precio menor. Inclusive, en la reunión que mantuvimos con el Presidente de la República, él nos propuso que le hiciéramos llegar el pliego a la empresa, para que esta pudiera preparar y hacer una oferta. Nosotros, en conocimiento de esa situación y ante esa solicitud, respondimos que no podíamos hacer eso e iniciar todo otra vez luego de haber hecho un proceso de selección a nivel internacional. Nos parecía

que no correspondía y que iba a afectar fuertemente la seriedad del proceso de selección de la empresa».

Luego señala: «Quizás la oferta podría haber sido favorable y competitiva, pero estaba fuera de plazo, porque ya estábamos transitando un proceso de adjudicación y habían quedado empresas por el camino».

Más adelante dice: «Entendemos que hubo una muy buena intención de parte del señor Senador Saravia al traer una propuesta, así como también del propio Presidente de la República, quien se mostró dispuesto a abrirlo», etcétera, etcétera.

Quiero aclarar que el argumento en ese momento fue el plazo. Y quiero señalar que no existe plazo de ningún tipo porque luego, cuando se sustanció el juicio en el Juzgado Penal, ALUR presentó como prueba una tabla de precios y un informe –así como yo lo muestro ella lo presentó– que establece: «Informe del proceso de selección y adjudicación Planta de Etanol Paysandú». Comienza en 2010, culmina en diciembre de 2012 con el contrato a la firma seleccionada y en ningún momento se mencionan plazos.

También me interesa leer, brevemente, un extracto de una entrevista que le hace el periodista Cotelo a Sendic el 13 de marzo de 2014, donde él habla de los valores de la planta.

El señor Cotelo le pregunta: «¿Cuál es el costo total de la obra, si consideramos la planta en sí y las instalaciones periféricas? ¿Está bien hablar de 140 millones de dólares? Los números han andado en 130, 140». Sendic responde: «Sí, son unos 86 millones de dólares de la instalación primaria de la planta, y después una serie de periféricos que superan en algo los 30 millones, unos 32 millones de dólares».

El periodista le hace una serie de preguntas sobre nosotros, sobre nuestros reclamos. Le dice que nosotros presentamos queja porque no quiso recibirnos. Entonces, él señala: «No, yo lo recibí en aquel momento. Pérez Morgan, que en aquel momento vino con su hijo –estoy hablando del año 2006, aproximadamente–, es un uruguayo que vive en Brasil desde hace mucho tiempo. En realidad habló de una planta de etanol…».

Después Cotelo le dice: «Existe la ley 17555, que faculta al Estado, a los entes autónomos, a los servicios descentralizados y gobiernos departamentales, a recibir iniciativas relativas a actividades susceptibles de ser ejecutadas directamente por los organismos o ser concesionadas. Esa ley establece que si el organismo que recibe la iniciativa considera que es algo viable y si pone en marcha luego una licitación, quien presentó la idea no sólo está autorizado a participar, sino que tiene una bonificación del 5 al 20% en su precio en la competencia con los otros ofertantes...». La respuesta del señor Sendic, muy clara, fue la siguiente: «No rige en este caso. Ese es el régimen de iniciativa privada». A contrario sensu, es decir, si uno lee esto por la contraria, diría que si fuera una empresa pública, sí regiría. Por lo tanto, de manera indirecta se está avalando que había una empresa que tenía un proyecto y un precio menor.

Más adelante se dice: «Sí, no solamente el presidente nos pidió que entregáramos las bases del llamado […] y yo le contesté por escrito, con copia al presidente de la República en aquel momento, en una carta que tengo disponible, que no vamos a entregar el pliego del llamado porque el llamado no tenía vuelta atrás».

Aquí estamos hablando de noviembre de 2011 y luego continuó todo el desarrollo del proceso –que no voy a mencionar ahora– en el que se produjeron cambios sobre la marcha. Cabe señalar que de las siete empresas que se presentaron, se seleccionaron cuatro, y de estas, se eligieron dos. Cuando quedó seleccionada la empresa ganadora, es decir, Abengoa, se procedió al cambio de las reglas de juego en dos o en tres oportunidades. La empresa presentó dos ofertas de periféricos que después cambió; luego hizo una propuesta de asociación, que más adelante se termina bajando y después se cambian las propuestas de periféricos. Nosotros pedimos al Juzgado que estos documentos fueran presentados, pero ello no sucedió.

En lo personal, me llamó la atención lo manifestado por el señor Sendic: «por más que lo pida el presidente de la República o el ministro, en mi condición en aquel momento de presidente de ANCAP yo tenía la potestad de no hacer lugar a ese pedido».

Es importante decir que, como parte de prueba o elementos que quedaron de nuestro proyecto de 2006, no solo está la amable visita que tuvimos con el señor intendente de Canelones, la visita al entonces ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca y posterior presidente de la República, sino, además, la presentación que realizamos ante la comisión de la Cámara de Representantes, de la que se tomó versión taquigráfica. A modo de anécdota quiero contar que cuando el actual senador Mujica fue electo presidente de la República concedió una nota al diario *El País* en la que expresó: «Siendo yo ministro de Ganadería vinieron a verme algunos inversores brasileños para poner una planta de etanol en base a sorgo, voy a ir a buscarlos a Brasil». Todo esto quedó confirmado en el juzgado con el testimonio de Esteban Pérez y con todas las pruebas que presentamos en todo momento. ¡O sea que hay elementos de sobra! Esto demuestra que Serrana viene con una historia de diez años con este tema del proyecto, de la producción, etcétera. Luego, cuando el proyecto fue encarado por ALUR, nuestra pretensión era entrar para proveer la planta, antes lo íbamos a hacer para nosotros, ya que actuaríamos como constructores y operadores de la misma. Ese proyecto fue avalado y de él quedó copia en todos lados desde hace casi diez años.

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- De ser posible, me gustaría pasar un PowerPoint.

SEÑOR PRESIDENTE.- Le explico. La dinámica de la comisión es hacer preguntas y que los invitados respondan y no recibir presentaciones de exposiciones.

SEÑOR CORREA.- Nosotros hicimos la consulta correspondiente y nos informaron que sí se podía. De todas maneras, no queremos distorsionar el mecanismo de la comisión.

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- En oportunidad de hacer esta denuncia en la comisión del Senado, presentamos un cuestionamiento sobre el valor del proyecto, la forma en que fue hecha la selección y cómo se manejan los fondos públicos. Eso fue básicamente lo que presentamos.

Dijimos que nos parecía que la magnitud de los valores de inversión de una planta de USD 147:000.000 no es cierta. En el juzgado se presentaron informaciones –a las que se puede acceder fácilmente por Internet– que fueron certificadas por escribano público y presentadas como prueba.

Las publicaciones son del Departamento de Agricultura americano de universidades como Georgia, Illinois, Cornell University, de Nueva York, etcétera.

Una planta de esta naturaleza se ubica en una franja de USD 30:000.000, USD 40:000.000 o USD 50:000.000; por lo tanto, es imposible llegar a USD 147:000.000. ¡Eso no existe!

Como he dicho, en el juzgado presentamos toda una serie de pruebas, traducidas al español y certificadas. Dentro de esas publicaciones seleccioné algunas que me parecieron interesantes. Una de ellas tiene que ver con una inversión que hace Abengoa en Estados Unidos, quien contrata los servicios de una empresa constructora –Alberich– para la construcción de una planta de etanol con tecnología Vogelbusch. Me gustaría explicar cómo funciona esto en Estados Unidos y en el mundo. Por ejemplo, en Estados Unidos, Abengoa tiene cuatro o cinco funcionarios, entonces contrata los servicios de un constructor y, por otro lado, la tecnología. Cabe destacar que tecnologías hay varias; en Uruguay utilizaron la tecnología Katzen y después salieron a buscar –en Brasil, en Europa, etcétera– los componentes de la planta.

Esa planta que Abengoa hizo en Estados Unidos tiene un valor de inversión de USD 74:000.000, sistema EPC llave en mano, que es exactamente lo que se pide aquí; en la especificación técnica ET01-10 se solicita llave en mano. ¿Qué quiere decir esto? Que está pronta para funcionar. La planta antes mencionada tiene una capacidad de 330:000.000 de litros al año y está en Granite City, Illinois. Aclaro que son datos de la Universidad de Western, del año 2009. En definitiva, la planta costó USD 74:000.000 y produce 330:000.000 de litros por año.

También podría mencionar a APTI que, según los directores de ALUR, es otra empresa –aunque es mentira– relativamente nueva que absorbió los servicios de Delta T. Se dice que esta última empresa fue contratada por Agra Industries, en el mismo proceso, para la construcción de una planta de etanol de 200:000.000 de litros, a USD 37:000.000, en la ciudad de Greenville, Illinois. El proyecto, incluye el proceso básico de ingeniería, equipamiento, construcción y supervisión.

Si resumimos las informaciones de los *links* y todo lo que presentamos, se puede decir que el costo estimado de inversión para la planta de etanol en granos en el mundo es de entre 0,40 a 0,60. Esto quiere decir que una planta de 70:000.000 de litros, como la de etanol que construyó ALUR, vale USD 42:000.000, pongámosle USD 50:000.000, si se quiere. Sin embargo, ALUR la construyó a 2,10, un valor completamente absurdo y risible.

Asimismo, existe un informe académico de la universidad de Belgrano, en Serbia, en conjunto con otra universidad en Suiza, donde se hace un análisis del costo de inversión, tanto en la zona del euro como en el resto del mundo. Es un trabajo bastante interesante que data del año 2008. Allí se llega a la conclusión de que el promedio de inversión para una planta de etanol está en USD 0,60 por litro. O sea que más o menos coincide con lo que mencioné anteriormente: USD 42:000.000. O sea que queda claro que hay algo raro.

Ahora vamos a los comentarios de ALUR sobre estos datos. Ni en el juzgado ni en los medios se animan a rebatir estas pruebas contundentes de trabajos académicos de universidades e informaciones sobre plantas construidas en el mundo. ¡Es imposible rebatir eso! De León comenta en el juzgado –hasta me da vergüenza el comentario– que son informaciones de Google, que no son reales ni serias. ¡Yo no puedo creer que una persona responda de esa forma! Como sabrán, Google es un buscador, es como una biblioteca.

Más adelante hace un comentario un tanto infantil y dice que se están comparando autos de 2.0 –aclaro que se trata de la transcripción de lo dicho en un juzgado, que tengo en mi poder– donde algunos valen 16.000 y otros 70.000; la diferencia está en las prestaciones.

Siguiendo el patético comentario y comparación que hizo, digo que compraron un auto que vale 16 y lo pagaron 70. Fue más o menos así. La diferencia –dice– está en las prestaciones. Ahora, ¿cuáles son esas prestaciones? La planta es totalmente convencional, incluso nace a destiempo.

En esta comisión el señor Riet dijo que en el mundo existen subsidios a los biocombustibles. ¡Eso es totalmente mentira! Ni en Estados Unidos ni en Europa ni en Brasil existen subsidios de ese tipo. Es totalmente falso lo que dijo aquí el señor Riet.

Últimamente, el panorama de biocombustibles ha cambiado. Por razones económicas y sociales, no se construyen más plantas en base a granos y menos de ese tamaño. Una planta de 70:000.000 de litros no existe ni en Estados Unidos. Hoy, en ese país se puede conseguir una planta de ese calibre, seminueva, a precio de banana, porque económicamente son inviables. Eso, desde el punto de vista económico.

Desde el punto de vista social, la Comunidad Económica Europea a partir del año 2013 limitó el uso de insumos de origen alimenticio para ser utilizado en combustible. Entonces, cuando se dice que tiene que colocar 10 % al biocombustible, solamente puede utilizar un 5 % de origen alimenticio.

Con la segunda generación de biocombustibles que está surgiendo, ahora se está sustituyendo el grano por la celulosa, cosa que es lógica porque la celulosa vale la mitad que el grano. En Brasil, donde la producción de etanol en base a la caña de azúcar es imbatible, porque no hay precio que pueda ser más barato que ese, las propias fábricas de celulosa como es *Aracruz Celulose S.A.*, Votorantim Celulosa y Papel, *Brasilera Susano Papel e Celulosa,* y otras, se están dedicando a eso. Es como si aquí las empresas UPS y Montes del Plata estuvieran direccionando un 10 % de la producción de celulosa para hacer alcohol. Es un proceso que ya está funcionando bastante bien.

Además, esta planta –hablando de las prestaciones– no capta el potencial del anhídrido carbónico para comercializarlo. A pesar de que en el pedido de esta planta se solicita, veo que no se está utilizando. Eso es algo fundamental y fue una de las razones de por qué nosotros queríamos tener la planta cerca de Montevideo. Es decir, para el consumo, inclusive hicimos una visita a la empresa …

SEÑOR CORREA.- Disculpe la interrupción.

Cuando nosotros tuvimos ese proyecto, despertó tanto interés el tema del CO_2 –porque hay una demanda muy grande y se tiene que traer de Argentina– que la empresa AGA S.A., que ahora es Grupo Linde Gas Argentina S.A. que es líder mundial, estaba desesperadamente detrás de nosotros para ver cuándo íbamos a llevar a cabo el proyecto. Y la planta de ALUR no contempla que es un subproducto quizás más valioso que el etanol.

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Quiero continuar con el próximo ítem que es el de las contradicciones manifestadas por parte de los directores de ALUR sobre el valor de la planta y de los periféricos, tanto en sus comparecencias en las comisiones del Senado como en los medios de prensa. No voy a mencionar todos los disparates que se dijeron sobre el valor de la planta porque me llevaría mucho tiempo, sino que me voy a referir al resumen.

Según los directores de ALUR, el precio de la planta oscila entre menos de USD 50:000.000 a USD 89:000.000. Los periféricos es un invento de esta gente porque cuando se dice que es llave en mano –como se dice aquí– se hace referencia a la planta pronta. El pliego de licitación dice bien claro: llave en mano. Entonces, no sé por qué razón posteriormente se divide todo y se hace la planta por un lado, los periféricos por otro y el hormigonado por otro. Según ellos, los periféricos varían de USD 30:000.000 a USD 97:000.000, dependiendo el día, la hora, etcétera. La inversión de la planta va de USD 110:000.000 a USD 147:000.000. La historia es siempre la misma: son valores que se presentan sin ningún documento que los respalden; hoy se dice una cosa y mañana se dice otra. Me da la sensación de que toda esta confusión de valores que se ha generado –que pasan a integrar un conjunto de mentiras–, ha sido a propósito.

Parece mentira, pero el cuadro que tengo aquí fue presentado en el juzgado por los directores de ALUR. Como podrán ver, esto es una verdadera vergüenza. Es una fotocopia. Incluso, cuando el juez les preguntó a los directores qué quería decir la información que figuraba en el cuadro, los directores y los técnicos de ALUR –que eran varios, no me acuerdo los nombres de todos– no estuvieron en condiciones de esclarecerlo. Es una vergüenza que una empresa presente esto.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Podría entregar el cuadro a la Secretaría para que se nos reparta la fotocopia?

SEÑOR CORREA.- De acuerdo. Es un cuadro al que se agrega un informe que describe todo el proceso desde el año 2010 –no llega hasta la adjudicación porque lo interrumpe antes–; allí están las declaraciones de Raúl Sendic en la Comisión de Industria, Energía, Comercio, Turismo y Servicios de abril de 2013, en la que manifiesta que en diciembre de 2012 se hizo el contrato definitivo.

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Quería hacer algunos comentarios sobre el referido cuadro.

Como podrán ver, la planilla presentada es precaria: no tiene firma y las ofertas presentadas no responden a este pliego. En este pliego de ALUR dice claramente que la planta es con llave en mano. La sigla que se utiliza es EPC, llave en mano, que no aparece. Además, no tenemos documento de esa alteración, o por lo menos no nos llegó.

En ese cuadro se cotiza la planta, su instalación y el hormigonado. Los valores de la planta son más o menos uniformes; todos los valores están en la franja de los USD 40:000.000. También analizamos las ofertas recibidas. Resulta que la empresa Maguin, de Francia, dijo que el valor declarado en ese cuadro no es real. Allí dice que el valor de la planta es de USD 40:000.000 cuando, en realidad, es de USD 37:000.000. Eso es grave. También dice que la instalación de la planta es de

USD 87:000.000, lo cual también es mentira porque ese monto incluía el módulo potable, que fue dejado de lado. O sea que se está colocando un valor que no tiene nada que ver con lo que se está ofreciendo.

En cuanto a ICM, entré en contacto con esa empresa de Estados Unidos y resulta que ellos nunca cotizaron para Uruguay. No solamente no lo hicieron, sino que nunca recibieron un pedido de cotización para Uruguay. Las empresas que se presentaron fueron ocho, de las cuales una no cotiza. Como vemos, en el caso de la empresa Maguin está errada la cifra y, en el caso de APTI e ICM de Estados Unidos, también sucede lo mismo. ICM nunca presentó ni recibió pedido de cotización. Aquí tengo los correos electrónicos que lo confirman. En uno de ellos, el director de la empresa para América Latina expresa que han cotizado para Brasil, Argentina e inclusive para Paraguay, pero no para Uruguay. Quiere decir que el valor que aparece aquí es otra mentira más.

También resulta que esta oferta tampoco es de APTI. Yo tengo contacto con esa empresa desde la época que era Delta T y el precio que tiene APTI no es este. Aquí la que se presenta es otra empresa española llamada Isolux Corsán junto a una empresa argentina llamada Tecna y utilizan el logotipo APTI que puede ser real o producto de la tecnología, no lo sé. Yo pregunto: ¿para qué hicieron todo este show, en vez de entregar directamente todo a Abengoa?

Otra cosa importante que tengo para decir es que hay dos ofertas, una de USD 100:000.000 y otra de USD 63:000.000 firmada por la misma persona. ¿Ustedes qué pensarían si comercialmente reciben dos ofertas firmadas por la misma persona? Que, lógicamente, una es trucha. Bueno, hay un tal Horacio Carbonell que firma las dos ofertas.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Puede decirnos qué dos ofertas presentó la misma persona y a que empresas corresponden?

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- A De Smet de Bélgica y a Praj de la India.

SEÑOR CORREA.- Si me permite, señor presidente, hacer una acotación, se trata de la oferta más cara y de la más barata, porque la oferta más barata –como luego se analizará–, no fue la que finalmente fue adjudicada.

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Es interesante ver cómo la oferta de Smet llega a los USD 100:000.000. Por ejemplo, la estadía de los ingenieros en Uruguay es de USD 12:000.000; el servicio de ingeniería que a nivel mundial tiene un costo USD 500.000, se cotiza USD 24:000.000. Es una típica oferta entre empresas amigas, donde una le dice a la otra: «mandame esta oferta porque estoy con una licitación y quiero hacer un show de que se presenta uno y se presenta otro».

Como ya dije, yo vivo en Brasil y estoy acompañando de cerca la operación *Lava jato* y les puedo decir que es una verdadera vergüenza como el PT brasilero esquilmó a la empresa estatal de petróleo. Se imaginan que cuando subió el PT, Petrobrás estaba en décimo primer lugar a nivel mundial, hoy está en el lugar 500 y sigue en caída. Es la gran obra que hicieron el PT y la izquierda en Brasil.

SEÑOR CARÁMBULA.- Ese tipo de comentarios no son de recibo.

SEÑOR BORDABERRY.- Apoyado.

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Perdón.

Cuando uno empieza a analizar todo esto, las diferencias se ven en los servicios. La planta de etanol de Abengoa pasa de USD 40:000.000 a USD 82:000.000 que es el precio que aparece aquí. El valor del asesoramiento de ingeniería es de USD 500.000, en base a los valores internacionales; incluso tenemos datos de la universidad de *Georgia*. Una de las ofertas es de USD 24:000.000; otra de las ofertas que se hizo es de USD 800.000; Abengoa presenta USD 5:600.000.

Con respecto al ítem montaje electromecánico, Abengoa presenta USD 28:000.000 y hubo otra oferta de USD 17:000.000. Así se observa este tipo de diferencias en todos los ítems. Yo quería hacer algunos comentarios sobre esta diferencia de valores analizada en el juzgado. El Juez, el Fiscal y nuestro abogado le preguntaron al señor de León si no le llamaban la atención estos valores, y no contestó.

Cuando le preguntaron si no había recibido ninguna observación de los técnicos de ALUR sobre las mismas, no contestó.

Cuando le preguntaron si estaba dispuesto a poner a disposición de la sede los informes de la comisión técnica o asesora en el curso de la compra, no contestó.

Cuando le preguntaron cómo se justificaba una cotización tan elevada por la planta y cuál fue la razón que tuvo la comisión técnica para adjudicar esto a Abengoa, no contestó.

El señor Riet –de ALUR– declaró en esta comisión que se recibieron siete ofertas. Al respecto dice que Abengoa, que presentó un valor de 73 millones –parecería ser menos, pero no sé–, es la más baja del mundo occidental, pero la más baja fue la de Praj, de India, la que por distintas razones –entre otras, culturales y de lejanía– no fue tenida en cuenta. Entonces, me pregunto cuál fue el precio final de Abengoa, porque se presentaron todas las ofertas y se cerró en 82 millones, dejando fuera la ejecución completa de la obra y la asociación con ALUR, lo que figura en este informe.

Según la planilla, Abengoa presentó una oferta actualizada un año después –en febrero de 2012– pero no la presentaron en el juzgado. Entonces, ¿por qué la oferta ganadora presentada por Abengoa no incluye ni la asociación con ALUR ni la ejecución de los periféricos?

Ingresando en ese tema de los periféricos –que fueron incluidos en este material–, debo decir que fueron excluidos en el correr del proceso. Según declaraciones de ALUR –como ya mencioné–, estos se sitúan en el entorno de USD 30:000.000 a USD 90:000.000, y están conformados por los siguientes ítems: caldera, silos, tanques, tratamiento de efluentes y otros. El ítem más caro es el de la caldera, que fue comprada a una empresa brasileña en casi USD 8:000.000. El señor Riet informó en esta comisión que un tanque para etanol costó USD 20:000.000, y acá lo deben haber escuchado porque saqué el dato de la versión taquigráfica. ¡Señores: estamos hablando de un tanque, o sea, de chapas soldadas! ¿La planta vale 40 millones y un tanque vale 20 millones?

En cuanto al tema de los periféricos, lo que veo es que algo se quiere esconder, porque no puede ser que digan que un tanque vale 20 millones de dólares; un tanque de acero inoxidable para diez millones de litros –lo necesario para tener un stock de un mes y medio de producción–, liga 316, con molibdeno, con todo lo que sea anticorrosivo, no puede costar más de un millón a un millón y medio de dólares. Hicimos un levantamiento de los precios de los periféricos, según lo que figura acá, y no llegamos ni a 15 millones de dólares. ¡¿Cómo se explican esos 65 millones?! Me parece que no presentaron ningún documento; entonces, ¿cómo se llega a esa cifra?

Cuando en el juzgado se le preguntó al señor de León cuál fue el alcance de la propuesta de periféricos entregados a los dos finalistas –según el informe de ellos, de agosto de 2011–, no contestó.

Por último, quería presentar dos cuadros sobre la factibilidad económica de la planta. Si calculamos el etanol a USD 0,42 –que es el valor internacional–, es imposible amortizar. El razonamiento es simple: con una tonelada de sorgo se producen alrededor de 400 litros de etanol y 300 kilogramos de componente de ración, que vale 140. A ello hay que agregarle los costos industriales y el costo financiero y hacer la cuenta, que es tan sencilla como la de un almacenero. Entonces, vendiendo a USD 0,42, que es el precio internacional, va a producirse un déficit anual de USD 41:000.000; pero si voy con la planta al precio que dicen ellos, que lo están produciendo y vendiendo para ANCAP, de USD 2,10 –cinco veces el precio internacional–, considerando los costos, voy a tener un superávit de casi USD 80:000.000. Sin embargo, ellos dicen que el balance de 2014 les dio USD 8:000.000 y lo festejan como si fuera un gran logro. ¿Se imaginan que a un productor lechero –o de lo que sea– le digan que va a vender la leche a cinco veces más de lo que vale en el mercado

porque tiene un mercado monopólico? Yo no entiendo. Y así y todo no obtienen ganancia, o si la obtienen, es una mísera de USD 8:000.000; es algo que llama la atención. No voy a decir adónde se va ese dinero, pero la gestión es desastrosa: ¡vendiendo a cinco veces más, prácticamente no obtienen lucro! Lo dicen ellos. Está aquí en el informe. ALUR ganó USD 8:000.000 vendiendo el etanol a cinco veces más de lo que vale en el mercado.

SEÑOR BORDABERRY.- Quería hacerle una pregunta: ¿De Smet es una empresa norteamericana?

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- No. Hay una empresa que se llama Desmet Ballestra, y otra cuyo nombre es De Smet. Ambas son de Bélgica, pero no tienen nada que ver una con otra.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Cuál es esta? ¿Desmet Ballestra?

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Esa no se presentó.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿La que se presentó fue De Smet?

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Exactamente. Se escribe separado: De Smet.

SEÑOR BORDABERRY.- Lo pregunto porque en su cuadro está presentado como todo junto.

Y la otra consulta: ¿a qué responde la sigla ICM?

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- No lo sé. No me acuerdo. Es como APTI. ICM es una de las mayores de Estados Unidos en esta área.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Es de Estados Unidos?

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Sí. ICM y APTI son de Estados Unidos.

SEÑOR BORDABERRY.- Y la otra es belga.

SEÑOR CORREA.- Quería hacer un pequeño comentario, señor presidente, con respecto a lo que consultaba el senador Bordaberry. Cuando en esta hoja se hace el listado de las empresas que se presentan, se pone empresa y origen. Aparecen dos empresas de Estados Unidos, y esto es muy importante por lo siguiente. Siempre en declaraciones públicas se dice que esto no fue un llamado abierto –lo reconoce el señor Riet en la versión taquigráfica–, sino a ocho empresas elegidas a criterio de ALUR. El argumento es que se invita a las ocho empresas más importantes del mundo y las que tienen más experiencia. En varios comentarios de prensa que tenemos, señaló –no sé si lo dijo en la comisión investigadora– que se invita a empresas de Estados Unidos porque este es el país que tiene mayor experiencia en producción de etanol en base a granos. Brasil, que es uno de los mayores productores, de los que tiene más experiencia, produce en base a caña de azúcar. Las diferencias no son tantas, pero vamos a suponer que tengan razón. Resulta que, de estas empresas, ninguna es de Estados Unidos, porque ICM no se presentó. ¿Por qué? Porque cuando hacen el cuadro de valores ponen lo que cotiza De Smet, lo que cotiza Abengoa, lo que cotiza Maguin, lo que cotiza Elecnor, lo que cotiza Tecna –acá ya no ponen APTI, sino Tecna–,y lo que cotiza Praj, que es de la India. Ponen ICM y una cifra redonda. Y luego, en un llamado dice que ICM es un estimado para una planta construida en USA sin cumplir. O sea que no es la planta que cotizó, sino una que construyó en USA, porque la oferta no calificó. O sea que no sabemos si presentó o no. No presentó; está incluido en el cuadro. Conclusión: no hay ninguna empresa americana en este caso. Considero que es una aclaración importante.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Culminó, señor Pérez Morgan, o tiene algo más para agregar?

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Quería agregar algunas cosas sobre la empresa Abengoa, que me llaman la atención. Casi todas las obras en Uruguay las ejecuta esta empresa u otras subcontratadas por esta. Yo me pregunto si todos los procesos de adjudicación a Abengoa son como el realizado en la planta de etanol de ALUR. ¿Cuál es el compromiso que tiene el gobierno uruguayo con Abengoa? ¿Abengoa es consciente de la situación económica complicada en la que está? ¿El Gobierno es consciente de la situación económica complicada en la que está Abengoa? Hay una serie de titulares de la situación de Abengoa hoy en los diarios españoles.

SEÑOR PRESIDENTE.- Le aclaro, señor Pérez Morgan, que el objetivo de esta comisión investigadora no es investigar a la empresa Abengoa; estamos investigando a ANCAP. Por lo tanto, no es relevante, a los efectos de la comisión investigadora, esa información.

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Como conclusión final, no se puede, para mí, aceptar cualquier respuesta por parte de ALUR sin documentación. En los medios, en los juzgados, en las diferentes comparecencias, no responden a las preguntas; mienten; se contradicen; declaran valores absurdos, que no tienen nada que ver con la realidad, y no hay consecuencias políticas ni legales. Me parece que esta comisión y el Ministerio Público deberían solicitar una auditoría técnica, económica y financiera para que aclare este sinfín de irregularidades.

SEÑOR CORREA.- Si bien no fue posible emitir el PowerPoint, quería consultar si se puede dejar adjunto como un documento más.

SEÑOR PRESIDENTE.- Lo tenemos cargado en la computadora para distribuir.

SEÑOR CORREA.- En ese PowerPoint hay una planilla que me interesa destacar y en la que no se detuvo el ingeniero Pérez Morgan, que es la que tiene los valores. Hay una planilla que tiene todos los datos rubro por rubro, de acuerdo con los pliegos que presentó ALUR. ¿Por qué es importante esto? Porque ahí está detallado, y en forma taxativa, lo que cuesta cada cosa. Los elementos están perfectamente detallados. Entonces, no se puede manejar el argumento de que esta planta vale un 50 % más porque tiene mayores prestaciones. Se usa acero inoxidable de tal calidad, hierro de tal calidad, tubos de tal medida. Una planta de etanol está bien determinada. Yo puedo comprar un auto que tenga *airbags*, una computadora, etcétera, que sea el auto fantástico, pero no es este caso.

SEÑOR PRESIDENTE.- La exposición ha llevado bastante tiempo, de manera que vamos a tratar de clarificar algunos puntos.

¿Cuántas plantas de bioetanol tiene construidas Serrana Bioenergía?

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- ¿Por qué no me pregunta si mi abuela tiene un biombo?

SEÑOR PRESIDENTE.- Discúlpeme; usted no se puede referir a mi persona de esa manera. Esta es una comisión investigadora. Le hice una pregunta; usted me dice si la puede contestar o no, simplemente eso. Usted me puede contestar o no. Yo le estoy preguntando cuántas plantas de bioetanol tiene construidas Serrana Bioenergía. ¿Me puede contestar esa pregunta?

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Permítame que le haga una pregunta.

SEÑOR PRESIDENTE.- No, usted no está aquí para preguntarme a mí.

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Lo que le voy a decir es una cosa. Cuando nosotros quisimos poner los detalles para presentarnos ahí, no nos dieron ni la posibilidad de responder esa pregunta, en ningún momento. No nos dieron la oportunidad de presentarnos con los antecedentes de Serrana. Acá no estamos reclamando que no nos dejaron participar. Estamos hablando del precio de la planta.

SEÑOR PRESIDENTE.- No es la pregunta que yo le realicé.

SEÑOR BORDABERRY.- Nosotros estamos investigando todo y obviamente todos los integrantes de la comisión tienen derecho a preguntar lo que les parezca. Es relevante lo que preguntó el señor presidente, porque eso puede referir a si efectivamente ese fue un argumento que empleó ANCAP o ALUR para descartar la propuesta de ustedes. Por lo tanto, para nosotros en la investigación es muy importante que usted conteste si Serrana Bioenergy tiene algún antecedente de construcción o no. Usted puede decir lo que está diciendo: «Miren, no me dieron la oportunidad». Y es válido. Pero nos gustaría saber efectivamente si tiene algún antecedente o no, y esto está en la investigación de la comisión.

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Nosotros trabajamos en Brasil con la empresa Exal. Yo, particularmente, como empresa, les ofrezco toda la parte de acero inoxidable para ellos y participo en esa empresa. Esa empresa es la que nos hizo el proyecto para la planta de etanol. El proyecto realizado por nosotros nos lo hace esta empresa, Exal, de Piracicaba, que tiene hechas varias industrias, no solamente en Brasil, sino en Angola, en dos o tres países de América Central –sé que tienen una en Nicaragua–, etcétera.

Después, en Brasil hace usinas de alcohol y azúcar pero, además, en Mato Grosso norte hay una planta de esas produciendo alcohol. En la entrezafra del alcohol, que es de seis meses, se direccionó la planta para utilizar granos de maíz, no sorgo. No tenemos ninguna planta de sorgo, pero es muy parecido al maíz. Quiero decir que, desde el punto de vista técnico, el proceso de producción de alcohol a partir de la caña o del grano es muy parecido, lo único diferente es la primera etapa, en la que el carbohidrato está en forma de almidón y hay que degradarlo hasta llegar al azúcar.

Entonces, las plantas que producen etanol en Brasil son prácticamente similares salvo en la primera etapa.

Nosotros trabajamos, como dije, con esta empresa Exal; Serrana Bioenergía trabaja con Exal.

SEÑOR BORDABERRY.- Si entendí bien, su respuesta a la pregunta del presidente es la siguiente. Usted no dijo si Serrana Bioenergía había construido plantas aunque inferimos que no, pero sí que trabaja con esta empresa Exal, que sí las construyó. ¿Esa fue la respuesta?

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Sí.

SEÑOR DELGADO.- Quiero aclarar algunas cosas en el mismo sentido de lo que decía el señor senador Bordaberry.

Cuando se hizo la solicitud de la comisión investigadora se habló de 12 puntos para investigar. Obviamente, el tema de ALUR era uno de ellos en dos aspectos: uno, en relación con ANCAP y, otro, con el tema de la planta de bioetanol de Paysandú.

En este caso era muy notorio, porque era público, que había determinadas afirmaciones –que eran de ustedes– que controvertían –e, incluso, había una instancia judicial– los datos y los números de ALUR acerca de la construcción de la planta. Esto, como dije, era demasiado público y notorio y por eso fue incluido como capítulo de la denuncia –creo que en el lugar 10 u 11–, para que pudieran tener esta instancia. En ese sentido, la comisión acordó, con la anuencia de todos sus integrantes, que pudieran venir a exponer su relato sobre la planta de bioetanol en Paysandú.

Eso es todo, ni más ni menos. Aquí nadie se puede enojar por las preguntas. Obviamente, todos los senadores fueron contestes en que pudieran venir y tener la oportunidad de exponer. Todos estamos interesados en clarificar este tema, ya que había una denuncia pública. Los senadores tenemos derecho a preguntar lo que nos parezca y todos los invitados también tienen derecho a contestar lo que les parezca, lo que sepan o lo que puedan. Aquí no es cuestión de que se esté infiriendo nada y no se falta el respeto a nadie, simplemente se hacen las preguntas y en ese tono, en ese nivel, es que se dan las respuestas.

SEÑOR CORREA.- Si bien el señor Pérez Morgan es grande y no necesita abogados, quiero decir que, a veces, se deja ganar un poco por la pasión, que es el resultado de la vehemencia que tiene por pensar que está defendiendo una verdad; no digo esto por justificarlo.

Quiero aclarar, aunque no soy técnico ni la persona más indicada, cómo funciona esto. Una empresa hace un proyecto y, luego, sale a buscar los proveedores y a tercerizar. Pregunto: ¿cuántos edificios construyó el arquitecto Ott? Ninguno. Hace un proyecto y va a la empresa constructora para que lo concrete. La empresa que quedó segunda, Elecnor, tampoco construyó nunca una planta de etanol. Por eso mencioné el antecedente de nuestro proyecto del año 2006, que venía financiado con inversores y ya con todo establecido –que bastante caro salió– del proyecto de la firma Exal, que es con la que tercerizamos la construcción. Hoy no lo haríamos con esta empresa sino con otro proveedor y tan así es que la empresa Abengoa, que finalmente construyó la planta, pidió precio a varios proveedores nuestros de determinadas partes. Esto es natural y normal; una empresa no va a hacer todo. Abengoa, en Estados Unidos, tiene ocho personas trabajando –técnicos, ingenieros, etcétera– y después se subcontrata todo. Nosotros armamos un proyecto y luego vamos a buscar a los proveedores confiables y necesarios.

Ahora bien; ¿qué experiencia tienen los proveedores nuestros, Exal? Muchísima, y eso lo puede detallar el señor Pérez Morgan. Es exactamente así como funciona. Nadie hace todo. En los periféricos –que son tres o cuatro cosas– acá, en la misma Comisión de Industria, Energía, Turismo, Comercio y Servicios, no sé si fue el señor De León o el señor Riet, dijo que habían participado veinte empresas. En un reportaje de El Espectador, el señor De León manifestó que habían participado más de cincuenta empresas. Pues bien, para hacer los periféricos se contrata; para hacer obras, también se contrata.

No sé si quedó claro.

BORDABERRY.- El señor Mieres y quien habla fungimos de abogados, porque somos abogados. Ahora bien, me parece que no se entiende cuál es el objetivo de esta comisión y de su comparecencia. Nosotros entendemos que ustedes se sienten legítimamente perjudicados en sus fueros y han hecho todos estos reclamos, pero el objetivo de esta comisión y el nuestro no es juzgarlos, sino tratar de alcanzar la verdad. Hasta ahora hemos trabajado muy bien, con mucha amplitud. A veces, al señor presidente no le gusta alguna pregunta que planteo pero igual me permite hacerla, y en otras ocasiones, alguna pregunta de las que hace el presidente que no nos gusta, también las admitimos, porque como dije antes, hemos tenido mucha amplitud.

Por tanto, no pretendemos acusarlos, sino hacerles preguntas sobre determinados hechos, para ver si nos pueden poner en conocimiento de ellos y luego poder llegar a nuestras conclusiones. Entiendo que se sientan hostigados por una pregunta, pero en realidad estamos cumpliendo nuestro trabajo que es preguntar, conocer la mayor cantidad de cosas posible y después formarnos una opinión. Ni los acusamos ni defendemos a otros, somos imparciales.

En definitiva, les pedimos que contesten lo que les preguntamos. Es tan sencillo como eso. ¿Tienen antecedentes? No, pero trabajamos con la empresa EXAL que sí tiene antecedentes. Ahora nos aclararon que normalmente en esta industria se trabaja con muchas empresas y así se formulan las propuestas. Nosotros lo entendemos y hasta ahí llegamos.

En síntesis, nos gustaría, si pudieran, que canalizaran las respuestas. Sé que es difícil porque la pasión nos invade a todos –a mí, el primero–, pero sería bueno que respondieran concretamente los puntos y que nos dejaran toda la documentación que puedan.

SEÑOR CORREA.- Estoy totalmente de acuerdo con el señor senador Bordaberry. Por supuesto que valoramos mucho que la comisión nos haya recibido, la amplitud y la deferencia que han tenido.

Nosotros estamos acostumbrados a que nos pregunten cuántas plantas construyó Serrana y quizá a eso se deba la reacción del ingeniero Pérez Morgan. El tema es como yo lo explicaba. Ninguna y muchas; depende. ¿Cuál es la conexión de Pérez Morgan en Brasil? Es uno de los tantos

proveedores de los fabricantes de plantas de etanol; provee todo el acero inoxidable, conoce a todos los fabricantes de Brasil e incluso es proveedor de la Petrobrás. No está involucrado con la operación Lava Jato, eso sí que no. Como decía, conoce a todos los fabricantes, conoce a todos los productores, conoce todo. Tiene todo el andamiaje, todo el conocimiento, toda la teoría y todos los proveedores, perfectamente.

Con respecto al planteo del señor senador Bordaberry, es muy cierto, a veces se mezclan un poco las cosas. Un tema es la participación de Serrana: si la dejaron participar en forma justa o injusta. Otro tema son los cuestionamientos que nosotros hacemos en base a esto, como Serrana Bioenergía o como dos ciudadanos. Nosotros consideramos que hubo una sobrefacturación y un sobreprecio, y cuestionamos que hubo un direccionamiento hacia determinada empresa. El sobreprecio y la sobrefacturación son mucho más fáciles de probar. Quiero aclarar algo y es lo mismo que dije en el juzgado penal: cuando hablo de sobrefacturación, estoy hablando de un precio desmedido pagado por un bien respecto a su valor real. No hago un juicio de valor y no doy la explicación del sobreprecio. Capaz que la palabra sobreprecio no es la más adecuada, pero como fue la que usamos y la que quedó en el juzgado, la seguimos aplicando: sobreprecio o sobrefacturación, para referirnos a un valor desmedido. Ese valor desmedido está totalmente probado porque nosotros presentamos catorce o quince ejemplos –que podrían haber sido cien– protocolizados y traducidos; también presentamos de la propia empresa que hizo la obra. Y nos dan los valores, pero, lo más interesante del caso, es que ninguno fue refutado desde el punto de vista técnico. Fueron desestimados, desvalorizados, porque dicen que eso es una búsqueda de Internet. Internet es la biblioteca de la que sacamos el libro, pero se habla de la universidad tal, de la obra tal, es decir, se mencionan obras concretas. Ese es un aspecto.

Nosotros consideramos que probamos fehacientemente que hay un precio desmedido. Por eso yo quería dejar el PowerPoint, porque donde no se detuvo el ingeniero es en lo más importante: en la tabla de valores, que es taxativa, como yo decía.

Otro tema, es el direccionamiento, que ya es más difícil de probar, pero con un precio desmedido de la planta alcanza para generar alguna alarma. Primero, yo hago una pregunta –aunque sé que no estoy para hacer preguntas acá–, ¿a Serrana Bioenergía no se le permite? Yo le dejé una oferta al señor presidente de la república sobre su escritorio de lo que serían nuestros valores. No hubo ningún interés en llamarnos a explicar, en preguntarnos: ¿usted por qué dice esto? ¿Esto por qué vale tanto? Vamos a comparar.

Después, el argumento era que se trataba de una empresa privada. Hace cuarenta años que estoy en una empresa privada y he tenido la responsabilidad de la compra. Todos sabemos cómo se maneja en una empresa privada. Tengo todas las ofertas, aparece Juancito con una menor, se habla: «Che, mirá, vino Juancito con una oferta menor. Vamos a ver por qué, vamos a analizar». No se quiso ni siquiera mirarlo.

¿Cuál era el impedimento para aceptar nuestra oferta? No había ninguno. Por un lado, se habla de que ALUR es una empresa privada y, por tanto, lo puede hacer como tal. Es más, tuve un diálogo frente al señor presidente de la república de la época con el señor Germán Riet, vicepresidente de ANCAP, que fue reproducido por Emiliano Cotelo en la entrevista que yo señalé con Sendic. Y Sendic asiente que fue así. Dice: Pero el señor Correa le dice: ¿la obra está adjudicada? No, dice Riet. La obra no está adjudicada y el segundo está en carrera. ¿Entonces, nosotros podemos cotizar? Responde: no llamamos a licitación porque como empresa privada tenemos la prerrogativa de no hacerlo. Me parece bien; fue un mecanismo que encontró el Estado para hacer mucho más ágiles sus compras. Entonces, mi respuesta fue: si sos empresa privada para no llamar a licitación, sé empresa privada para hacer la mejor oferta que te interese.

Luego, en un intercambio de cartas que tuve con el señor Sendic –que reconozco que fue muy amable– me dice: señor Correa, supe de su interés. Esto no es posible porque no sería serio para el prestigio de ANCAP. En ese momento quedaban dos finalistas. Yo le contesto: ¿Usted con quién quiere quedar mal, con Abengoa y Elecnor o con tres millones de uruguayos? ¿Cuál es el primer deber del administrador público, del que maneja dineros? Si esa fuese una empresa privada y usted fuese el dueño, usted elije con quién quiere trabajar. Yo, si tengo una empresa privada y quiero pagar el doble, es problema mío, es plata de mi bolsillo.

Entonces, no corren los elementos. Digo esto con todo respeto, señor presidente, porque son contradicciones que están en las propias declaraciones. Todas nuestras pruebas se basan en declaraciones de los mismos actores. Nosotros no aportamos nada; está todo escrito y todo dicho en el juzgado.

Hay una incoherencia; hay como un condicionamiento. Cuando queda sola Abengoa, por ejemplo –y está todo en este proceso–, se le pide una oferta, se le rechaza, se le pide otra, después la cambia, se le pide asociación, se baja de la asociación, después periféricos sí, periféricos no. Esto es actuando una sola. ¿Por qué no llaman a todos de vuelta? Total, qué problema hay, si es una empresa privada. No hay obligación, no hay plazos, no hay vista de las ofertas. Ninguna empresa sabe lo que cotiza la otra; no hay vista de ofertas.

Tenemos cosas que llaman la atención. Yo no estoy afirmando; estoy leyendo negro sobre blanco lo que dice acá. Esta es una tabla con todas las ofertas y luego hace la descripción del proceso muy detallado. Se describe el proceso, figuran siete empresas, se seleccionan cuatro, después quedan dos y después se deciden por una. En un momento aparece, en una fecha, revisión, oferta, proceso, 14 de abril de 2011. En el juzgado penal segundo, con el juez Pedro Salazar y el fiscal Carlos Reyes, nuestro abogado pregunta: ¿qué significa esto? ¿Es un llamado a mejora de oferta? Sí, es un llamado a mejora de oferta.

En ese caso, antes del segundo pliego, que es de hormigonado, Abengoa se baja de 79:000.000 a 73:000.000. La que quedó segunda no presenta mejora de oferta y la que era más barata aumenta la oferta: de 63:000.000 pasa a 67:000.000. Si es un llamado a mejora de oferta, me surge la duda.

Pero luego, cuando se hace la descripción de todo este proceso, no aparece el llamado de oferta. Acá se dice que se aprueba el llamado de los cuatros proveedores; se reciben las ofertas; se realiza una evaluación; se plantea una invitación a los dos finalistas. En ningún momento aparece un llamado a mejora de oferta. O sea que lo que está en la planilla no aparece acá. Son cosas que van dejando resquicios de duda.

Creo que lo más concluyente y determinante son los valores. Acá hay una planilla, rubro por rubro, por ejemplo, con el valor de un tanque o de un tornillo. Ahí está un poco el nudo de la cuestión.

SEÑOR SARAVIA.- Quiero sacar algunas conclusiones y que se aclaren algunos temas porque hace dos años y medio que estoy intentando descubrir, en base a lo que se ha dicho durante todo este tiempo, el valor real de las plantas de etanol.

Un tema que quiero clarificar y para que conste en la versión taquigráfica, es el siguiente. La empresa, EXAL –que el ingeniero Pérez Morgan representa y trabaja con ella en Brasil–, fue la que hizo el proyecto en aquel momento, 2006, para Uruguay. La respuesta tiene que ser por sí o por no. ¿Es la empresa que hizo el proyecto para que Serrana Bioenergía se presentara en el Uruguay?

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Así es.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Es representante de esa empresa o socio?

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Es una sociedad que tenemos con EXAL. Les voy a decir por qué no quise colocar ese tema. Aunque parezca mentira, EXAL cotizó para Teyma Abengoa. Esto no lo quería poner de manifiesto, porque podría existir un conflicto de intereses. Esta empresa, en el área destilado de alcohol, es líder en Brasil, es la más importante. Nadie hace la planta; nadie tiene todo, porque existen treinta o cuarenta fabricantes y cada uno se dedica a hacer una cosa mejor. Lo más importante que hace EXAL es la parte de destilación de alcohol y después subcontrata otras empresas. Pero en destilación son líderes. Pero ellos también cotizan y lo han hecho para ALUR, por ejemplo, en Bella Unión; incluso, visitaron la zona en otra oportunidad. No se les vendió nada pero sí cotizan. Si daba a conocer la empresa, podía verlo un poco, pero como llegado el momento me exigen, hablo claramente y digo que era EXAL. Esta es la empresa con la que trabajamos en conjunto y hacemos los procesos

de bioenergía de común acuerdo. Disculpen que no lo había dicho; esclarezco el tema en este momento. El proyecto es de EXAL, es exactamente igual y sigue las normas de ALUR. A nosotros nos da, por la planta completa, con todos los periféricos asociados, USD 52:000.000, con tecnología Katzen, que es la misma que utiliza Abengoa acá. O sea, el tecnólogo de esto es Katzen. Tengo el contrato de Katzen con EXAL, que se los puedo mostrar. Por tanto, es una oferta de una planta que utiliza exactamente la misma tecnología que la ganadora Abengoa.

SEÑOR SARAVIA.- Voy a plantear otra pregunta. Hubo una comparecencia en el día de ayer –figura en la versión taquigráfica y cualquiera lo va a poder leer públicamente– y al respecto quiero hacer la siguiente pregunta. Como es público y notorio, después de todo ese proceso de llave en mano, con periféricos y todo, una división de la planta más el hormigonado, quedaron los periféricos por fuera. Cuando comparecieron ante la comisión, el Directorio de ANCAP y ALUR dijeron que la empresa ganadora Teyma Abengoa cotizó un 30% por encima –lo habrán visto en la versión taquigráfica– los periféricos de lo que ellos podían obtener por fuera. Por lo tanto, la pregunta sería la siguiente. La empresa ganadora, Abengoa, cierra parcialmente la oferta en USD 73:192.471 más el hormigonado. El hormigonado entra en ALUR ET 02-11 con USD 9:335.861, lo que nos da una cifra de USD 82:528.332, la que fue confirmada en la comisión –y figura en la versión taquigráfica– por la empresa. Esa es la cotización final de una parte de la obra. Los periféricos que presentó esta empresa serían USD 53:000.000, $ 500:000.000 y aquí tenemos las cifras. Por lo tanto, serían USD 80:000.000 por los periféricos, o sea una cifra superior. Coincide que está un 30% por encima la cifra de lo que ALUR hizo por fuera en forma directa con otras empresas y terminó en USD 65:000.000. Si tomamos los USD 82:000.000 más los USD 65:000.000, estamos en USD 147:000.000 y ahí está la famosa cuenta de los USD 2,10. Aquí quiero cerrar la pregunta porque el ingeniero Pérez Morgan es especialista en la materia, trabaja en este tema en Brasil, según la información que él nos suministra EXAL es una empresa reconocida en Brasil y, por lo tanto, podrá aclararme el asunto desde su punto de vista. La empresa Teyma Abengoa explicó por qué se llegaba a esos valores, según su punto de vista e, incluso, puso como ejemplo dos plantas, una de más de 400:000.000 de litros y otra de 250:000.000 de litros que rondan el eje de USD 1,20. La empresa manifestó que cuesta USD 82:000.000 porque es una planta de 70:000.000 de litros y, según lo que entendimos ayer, es una planta ineficiente. Se dijo que era mucho más barato construir una planta de 250:000.000 de litros porque costaría lo mismo una planta de 250:000.000, 300:000.000 o 400:000.000 de litros que una de 70:000.000 de litros, pero que proveen al Uruguay lo que el país sostiene. Pregunto si es posible que el encarecimiento de la planta no se deba a una sobrefacturación, sino al pedido directo de ALUR de construir una planta de un tipo que cuesta lo mismo que una mucho más grande y que sería más eficiente por litro.

Acá se manifestó –es cierto y está en los pliegos de condiciones– que la empresa Teyma Abengoa, la ganadora de la planta en sí y del hormigonado, había ofrecido en su primera condición de llave en mano ET 01-10, su asesoramiento, su participación técnica, por USD 6:000.000, aunque no recuerdo bien la cifra.

SEÑOR CORREA.- Fueron USD 5:600.000.

SEÑOR SARAVIA.- Acá se dijo que la empresa exigió un técnico internacional de alto nivel que superó ampliamente esa cifra y por eso se encareció el proyecto.

Quiero aclarar que están hablando con un neófito porque no conozco nada del tema del alcohol. Lo único que conozco sobre alcohol y etanol es el precio internacional. Desde hace más de dos años he tratado de entender el tema y por eso hice el pedido de informes, pregunté sobre el asunto y acepté que ustedes vinieran a la comisión a exponer su problema. Con estas preguntas estoy separando el tema de si dejaron participar a Serrana Bioenergía o no. Yo estoy investigando a ANCAP y a ALUR. Después de muchos años de estar en silencio, la empresa Teyma Abengoa en el día de ayer dijo que la planta se encareció por el volumen de 70:000.000 de litros, que es ineficiente en comparación con una planta que tenga el triple de ese volumen y porque se exigía una certificación técnica internacional de alto valor y la suya no era lo que se pretendía.

Por lo tanto, hago una pregunta que tal vez puedan responderme. ¿Es posible que el precio –y me refiero al de Abengoa, no a los USD 65:000.000 de periféricos porque Teyma Abengoa no entró en esa parte; estamos hablando de los USD 82:528.332 que incluyen el hormigonado, alguna cosa de

obra civil y la planta– de esa planta se haya encarecido tanto porque costaba lo mismo hacer una de 250:000.000 o 300:000.000 de litros como las que se han hecho en otras partes del mundo y que también esté incluido el encarecimiento en varios millones de dólares –prácticamente el triple– por una exigencia técnica que planteó ALUR a la propia empresa cuando cerró y firmó en diciembre de 2012, que si no me equivoco es la fecha que da la empresa?

Esa es una pregunta. Quiero que sean concisos, concretos en la respuesta para poder entender este tema. Luego tengo otra pregunta más para formular.

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Quisiera explicarles algo técnicamente para que sepan cómo funcionan las cosas.

Las plantas tienen un costo de producción de USD 0,40 por litro o, a veces, de USD 0,36. En general, está en el rango de USD 0,40 a USD 0,60. Cuanto mayor es la planta, la inversión pasa a ser menor, pero nunca va a costar lo mismo una planta de 200:000.000 de litros que una de 70:000.000 de litros.

Lo que ocurre es que tiene una incidencia muy importante en el costo de producción. En este caso, los valores son muy ajustados. El costo de producción de una planta de 70:000.000 de litros está en la franja de USD 0,30 por litro. A medida que aumenta el volumen de producción de la planta –una planta de 400:000.000 o 500:000.000 de litros, como se hace en Estados Unidos–, el costo industrial de producción baja a USD 0,22 o USD 0,21 y hasta USD 0,20, inclusive. La inversión en sí baja un poco, pero nunca van a tener el mismo precio una planta de 70:000.000 de litros que una de 300:000.000 de litros.

En Estados Unidos ya no se fabrican este tipo de plantas; son inviables. Actualmente no son inviables las plantas chicas, sino también las que producen en base a granos. Esto es así porque está muy difícil y prácticamente no tienen posibilidades de subsistir.

Nada más.

SEÑOR CORREA.- Quisiera hacer una aclaración porque no sé si entendí bien al señor senador. Estamos hablando de que la relación del costo total de la obra –que no incluye lo que hizo Abengoa sino los periféricos– es de USD 147:000.000 –costo total de la obra– dividido la capacidad de producción anual, que son 70:000.000 de litros. Eso da 2,10.

Quiero saber si entendí bien lo dicho. La empresa Teyma argumenta que ese valor excesivo se debe a la escala de producción. Ellos dicen que se abarataría. ¿Cuánto dicen que sería? ¿De 2,10 a cuánto pasaría? No sé si dieron esa cifra.

SEÑOR SARAVIA.- De 2,10 pasaría a 1,20 o 1,30.

SEÑOR CORREA.- Quiero recalcar algo, aunque no soy el más autorizado para hacerlo, sino que sería el ingeniero: 1,20 igual es carísimo.

SEÑOR PÉREZ MORGAN - Es carísimo.

SEÑOR CORREA.- Digo esto porque estamos hablando de 0,40.

Eso quiere decir que una planta que produzca 200:000.000 de litros al año por 0,40 da USD 80:000.000. Esa es la relación que se obtiene, pero 1,20 igual es carísimo.

Además, me gustaría que el ingeniero repitiera los valores que tiene Abengoa con la misma relación y el mismo coeficiente para ver cuánto le da.

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- En Estados Unidos Abengoa trabaja con un coeficiente para plantas de inversión de 0,50 o 0,60 como máximo.

SEÑOR CORREA.- O sea, 500:000.000 de litros por 0,50 da USD 250:000.000 de inversión.

No sé si queda claro.

SEÑOR PRESIDENTE.- A efectos de complementar la pregunta del señor senador Saravia y así cerrar este capítulo, quiero decir que a un llamado que hizo la empresa ALUR se presentaron un conjunto de empresas que cotizaron, más o menos, en el entorno de los USD 80:000.000. Ahora bien, ustedes han planteado que todas esas ofertas están por encima de lo que Serrana Bioenergía podía proveer como planta de bioetanol.

En el día de ayer, los representantes de Abengoa manifestaron que solo de equipamiento y de proyecto de ingeniería, esa planta vale USD 40:000.000. Ellos tienen la documentación y la dejó disponible para la comisión. Por lo tanto, la planta terminada alcanza los USD 80:000.000, que es lo que finalmente se cotizó. Aclaro que cuando hablamos de equipamiento nos referimos básicamente a los materiales, según lo que entendimos y no somos expertos en el tema. A su vez, aludieron a una planta similar, con una mayor capacidad de litros, construida en Holanda y que terminó costando más o menos USD 74:000.000. O sea que, de acuerdo con los datos manejados por la empresa Abengoa, comparativamente el precio de una planta de este tipo no estaría tan por fuera de lo que vale a nivel mundial. Me gustaría saber si eso es correcto.

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Quiero decir lo siguiente. El asunto es saber cómo se llega de USD 40:000.000 a USD 82:000.000. Creemos que eso es por los servicios de ingeniería y de instalación que, a mi juicio, son exagerados. Inclusive, entre una oferta y otra hay diferencias; por ejemplo, en materia de servicios de ingeniería la empresa Praj cotizó por USD 800.000 y Abengoa lo hizo por USD 5:600.000. A nivel internacional, los valores normales oscilan entre USD 500.000 y USD 800.000.

El montaje industrial también está exagerado. Es obvio que cada uno hace su negocio y, en este caso, Abengoa ha dicho «mi valor es ese» y se acabó.

Simplemente quiero decir que dentro de estas mismas ofertas por el mismo servicio se hacen las cosas mucho más en cuenta y coinciden también con los valores internacionales.

Me parece que cuando se habla de USD 40:000.000 a USD 82:000.000, esto no es la planta terminada; faltan los periféricos –no sé cuánto son los periféricos pero se habla de USD 65:000.000 o USD 70:000.000–, que son otra historia.

Según datos que tenemos de una planta de Estados Unidos, hecha por Abengoa con tecnología Vogelbusch –que es mejor que Katzen, más eficiente–, los valores no coinciden con los de aquí. Además, hay un problema económico bien claro. Si alguien me dice que tiene una planta que vale dos o tres veces más, es imposible amortizar a los precios normales. Por eso hice unos cuadros, para que los señores senadores vean que no se puede amortizar. Si fuese así no habría inversiones en etanol en el mundo. Los precios hay que pagarlos y los de Estados Unidos, Brasil y Europa son fijados en función del precio internacional y oscilan entre 0,40 y 0,41.

SEÑOR DELGADO.- El cuadro que repartieron, que es una tabla en la que se resumen las ofertas recibidas y el informe que está engrampado a él fue presentado por ALUR en el juzgado. ¿Entendimos bien?

SEÑOR CORREA.- Exactamente fue así; se presentó como prueba.

SEÑOR DELGADO.- Lo presentó ALUR como prueba en el juzgado. Si ustedes ratifican esto, quisiera hacer otra pregunta, porque hay aspectos sobre los que vamos a profundizar. Es más, junto con el señor senador Bordaberry acabamos de hacer un pedido de informes para poder acceder, con

premura, a determinada información vinculada, por ejemplo, a las ofertas, al nombre de la empresa, del representante y la dirección de correo electrónico de la oferta correspondiente, porque la semana próxima trataremos el tema de ALUR en esta comisión y para nosotros son datos muy importantes.

Me gustaría que rectifique o ratifique lo que dijo anteriormente con respecto a que hay una persona –se mencionó el nombre de Horacio Carbonell– que firmó dos ofertas. Si es así, ¿cuáles fueron?

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Si es posible, me gustaría dejar una copia de las dos ofertas.

SEÑOR CORREA.- Se trató de las empresas De Smet y Praj. Insisto en que una cotizó 63 millones y, la otra, 99 millones, o sea, la oferta más cara y la más barata.

SEÑOR BORDABERRY.- Obviamente, en estos negocios todos se conocen. ¿El señor Horacio Carbonell es uruguayo?

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Es argentino, señor senador.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Es contador público? Lo pregunto porque estaba buscando el nombre en Google y me aparecieron esos datos.

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Disculpe, señor senador, el nombre correcto es Julián Carbonell.

SEÑOR SARAVIA.- Quisiera hacer una última pregunta dado que en el día de ayer me quedó una duda respecto a la presentación que se realizó.

En parte de su disertación, el ingeniero Pérez Morgan habló del costo variable de la rentabilidad grano – etanol. Me gustaría una respuesta concreta, justamente, en cuanto a la relación del grano –en este caso sorgo dulce– con respecto al rendimiento de etanol y a los costos que son viables para que el etanol sea rentable. No sé si se entendió la pregunta, que es más bien técnica.

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- El problema que veo en el cuadro que se desarrolló, es que se hizo un contrato a un precio que está un 30% por encima del precio internacional del grano; USD 180 la tonelada es un precio fuera de mercado. Como es lógico, van a tener que vender muy caro el etanol, pero además van a tener que subsidiar al subproducto, a la ración que van a producir, porque habrá que salir al mercado, que es abierto, para poder vender ese producto. En definitiva, no solamente se subsidia el etanol –tal como está sucediendo– sino que la persona de enfrente que está comprando el grano a precio de mercado y va a hacer ración, lo tendrá un 30% más barato. En consecuencia, para poder vender, ALUR va a tener que subsidiar eso porque compró mal, a USD 180. ¡Los costos se van al diablo!

Uno puede preguntarse por qué se llega a ese valor de 2,10. Lo cierto es que ese es otro elemento que ya no tiene que ver con la inversión. Es un problema de gestión, se hacen mal los contratos o se compra el grano equivocado. Se compra mal, hay que amortizar una planta que costó tres veces lo que realmente tendría que valer y, además, hay que pagar intereses y amortizaciones. Del resto no sé, porque no tengo la planilla de ellos, pero indudablemente el etanol va a sufrir un efecto muy grande en base al precio del grano.

SEÑOR SARAVIA.- Me gustaría que el señor Pérez Morgan, que es ingeniero agrónomo y trabaja en el tema en Brasil, me hiciera una aclaración final porque me interesa que todo esto me quede bien claro.

Si leyó las versiones taquigráficas de la comisión investigadora en ocasión de la concurrencia del Directorio de ANCAP –probablemente el señor Correa también lo haya hecho– habrá visto que en determinado momento le pregunto al vicepresidente del ente sobre el tema de los contratos de

arrendamiento por USD 400 para proveer. La justificación del ente ante la comisión fue que se paga el grano un 30% más y contratos de arrendamiento de soja al doble del precio de mercado para asegurar las 50.000 hectáreas necesarias para producir 70:000.000 de litros de etanol al año. Esa es la justificación que el ente dio acá. En definitiva, se pagan esos sobreprecios para asegurarse el grano. Por lo tanto, hay un sobrecosto que –según dice usted– hay que trasladar a ANCAP que es la que compra el etanol para la mezcla.

Mi pregunta es: ¿hay que trasladar ese precio al etanol? Entonces, con una referencia de mercado de ese precio, el etanol se encarece directamente en la relación de rentabilidad de la empresa. Concretamente, esa es la pregunta.

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Es así, señor senador.

En la versión taquigráfica en la que se hace referencia a esos contratos, me llamó la atención algo en particular. En el caso de Brasil, o como sucedía aquí en Uruguay, para abastecer una planta de caña de azúcar o de remolacha, se debe contratar toda la producción, pero en el caso del grano o de la soja no sucede lo mismo porque el grano ya existe en el país, no hay que promoverlo, se puede comprar en diversos lugares del país. Entonces, no entiendo –es un punto de vista personal– por qué se hace un contrato de un 30% más cuando el grano vale menos.

SEÑOR DELGADO.- Se puede importar.

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Importar no, porque el grano tiene que ser nacional. Esa es una duda que me queda. No tengo idea de por qué es así.

SEÑOR CORREA.- Quiero hacer una pequeña acotación.

Leí la versión taquigráfica a que hace referencia el señor senador Saravia, pero el señor Riet decía otra cosa, sobre lo cual me gustaría preguntar al ingeniero agrónomo Pérez Morgan.

Concretamente el señor Riet decía que se paga más porque acá no hay variedad de sorgo apto para el etanol, que es un sorgo especial con taninos y no sé qué otras cosas que yo no entiendo mucho. ¿Eso es correcto?

SEÑOR PÉREZ MORGAN.- Hay un sorgo que es antipájaros que tiene un tanino especial, pero eso es un problema de promoción. Si a mí me empiezan a pagar más por un sorgo que no sea ese, lo comienzo a plantar. No veo que haya que hacer un contrato de 30 % más por un sorgo que, prácticamente, es igual que el otro. Simplemente, se trata de decirle que nosotros vamos a comprar el sorgo a esos valores, y se acabó. Ese es mi punto de vista.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si los señores senadores no desean hacer más preguntas, agradecemos su comparecencia en la tarde de hoy.

SERÑO CORREA.- Los agradecidos somos nosotros.

SEÑOR PRESIDENTE.- No habiendo más asuntos, se levanta la sesión.

(Son las 20:04).